

Peugeot è una casa automobilistica francese che fa parte di Groupe PSA, controllata dalla famiglia Peugeot, dai cinesi di Dongfeng e dal governo francese. Originariamente fabbricava lame per seghe e utensileria varia, macinapepe e macinacaffè (dal 1810) biciclette ed elettrodomestici. Il leone, simbolo del marchio dal 1858, simboleggia infatti le tre qualità delle lame Peugeot (velocità di taglio, durezza dei denti e flessibilità della lama). Le prime automobili equipaggiate con motore termico sono state prodotte a partire dal 1890: avevano quattro marce, 2 CV e raggiungevano la velocità di 20 km/h. Il primo modello ufficiale della Peugeot, denominato Ty-

Il Leone, i macinacaffè e i numeri per modello



pe 2, fu seguito dalla Type 3, assai significativa per la storia dell'automobile in Italia, poiché si tratta di fatto della prima vettura a calcare il suolo del nostro Paese. Fu acquistata infatti il 2 gennaio 1893 dall'imprenditore Gaetano Rossi, di Piovene Rocchette (Vicenza).

Una curiosità: quasi tutti i modelli Peugeot sono denominati con cifre. La prima è legata alla posizione nella gamma, l'ultima indica la sua generazione, mentre lo zero (o gli zero) al centro servono da collegamento. Alcuni modelli nascondevano con lo zero centrale il buco per la manovella d'accensione del motore.



L'anima Peugeot è sempre più Suv

Tre modelli di successo e 200mila esemplari venduti in Italia per un'offensiva mirata nella categoria di vetture più amata

ALBERTO CAPROTTI

La sigla è l'acronimo di Sport Utility Vehicle, traducibile come Veicolo di Utilità Sportiva, e identifica una particolare categoria di vetture dall'assetto rialzato e, tendenzialmente, con trazione integrale. In realtà il termine "Suv" ormai indica un segmento di auto più ampio, che comprende anche le "crossover", accomunate dalla guida alta e dalla funzionalità trasversale, che da qualche anno sta dominando le classifiche di vendita. In Italia, a luglio, più di 4 vetture nuove vendute su 10 - secondo un focus di Anfia - sono state Suv, a riprova che più che una moda si tratta di una tendenza ragionata. Peugeot l'ha compreso prima e meglio di altri costruttori, tanto che oggi il 42% delle vendite della Casa del Leone è costituita proprio da Suv, con i tre modelli 2008, 3008 e 5008. Dall'inizio delle rispettive commercializzazioni nel nostro Paese, ne sono stati venduti più di 200.000 esemplari in tutto: 130.000 unità sono 2008, il più compatto della gamma, 60 mila le 3008 e 10 mila le 5008. Il primo ad arrivare in Italia è stato 2008, l'auto adatta anche alla città, grazie a dimensioni contenute e una agilità sorprendente che è entrato nel

La 2008 per la città, la 3008 per lo stile, la 5008 per lo spazio. Ma dietro ai successi sul mercato del marchio ci sono anche i nuovi motori che cancellano i preconcetti negativi sul diesel

cuore degli italiani che lo hanno scelto per il suo stile distintivo ma anche per la tecnologia di cui è dotato, dal Grip Control ai sistemi dedicati alla sicurezza, come l'active city brake, vero "angelo custode" nella guida nel traffico. Un modello scelto sia con motori a benzina sia diesel, tutti in grado di esaltare lo spirito da esploratrice, grazie anche ad un corpo vettura leggero ed agile. Ottime le prestazioni garantite dai motori con potenze da 82 a 130 CV ma, nel contempo, anche consumi ed emissioni estremamente contenuti. Il 3008 è stato il modello invece che ha fatto compiere alla Casa del Leone un netto salto di qualità anche come posizionamento nel mercato, grazie ad uno stile unico, fortemente distintivo pur in un segmento molto affollato come quello dei Suv di segmento C. Ha portato inoltre al debutto l'evoluzione del Peugeot i-Cockpit con quadro strumenti digitale, aumentandone ancor più la

connotazione fortemente high-tech. Un modello che ha saputo intercettare le necessità di un pubblico alla ricerca di differenziazione e di nuove esperienze, il cui valore è stato riconosciuto anche dalla critica internazionale. Peugeot 3008 infatti è stato il primo Suv della storia a ricevere il premio di "Auto dell'Anno". Un successo che continua grazie alle oltre 14 mila unità consegnate nei primi 5 mesi del 2019 che lo confermano come il Suv europeo più venduto nel suo segmento. Nel 2017 infine è arrivato 5008 come completamente verso l'alto di una gamma che ha registrato record su record anche nel nostro Paese. Un modello, la 5008, che ha ampliato il concetto di spazio a bordo, grazie alla possibilità di trasportare fino a 7 passeggeri, pur rimanendo entro dimensioni abbastanza contenute (poco più di 4,6 metri di lunghezza). Il confort a bordo ha esaltato ancor più il concetto di condivisione del viag-

gio tra tutti gli occupanti, senza dover rinunciare a nulla. Con un design distintivo e muscoloso, senza però eccedere in uno stile troppo carico, 5008 interpreta il concetto di vettura moderna per quei clienti ai quali lo spazio non basta mai. Ma al successo dei Suv di Peugeot, oltre che il design, la sicurezza e la qualità costruttiva, sta contribuendo non poco anche la scelta di motori moderni, performanti e poco inquinanti anche nelle versioni a gasolio, quelle che per varie ragioni meglio si abbinano a questo tipo di vetture. Nonostante il netto calo di immatricolazioni registrato negli ultimi tempi, «il diesel continuerà a essere importante per raggiungere i livelli di CO2 previsti dalla normativa europea, per questo la nostra scelta di continuare a investire e a fare ricerca e sviluppo con questo tipo di motore è lungimirante», sottolinea Marco Freschi, responsabile comunicazione Corporate di Groupe PSA Ita-

lia. «Abbiamo investito quasi 430 milioni di euro per lo sviluppo e l'industrializzazione di un nuovo motore 1.5 da 130 CV, con un potenziale di produzione di un milione di pezzi l'anno nella fabbrica francese di Tremery, che vanta oltre 200 brevetti e avrà un'applicazione ampia e trasversale all'interno delle gamme dei nostri marchi», spiega Freschi. Caratterizzato dalla sigla interna DV5, il nuovo BlueHDi da 130 CV, viene proposto anche con potenze di 75, 100 e 120 CV. Le modifiche principali hanno riguardato l'abbattimento delle emissioni inquinanti, con un nuovo sistema di riduzione degli ossidi di azoto NOx con additivazione AdBlue prima dell'ingresso in filtro FAP. Ciò permette una semplificazione del processo di trattamento dei gas di scarico e nel rabbocco AdBlue, che può ora essere effettuato in piena autonomia. In definitiva, il propulsore rispetta quelli che sono i nuovi vincoli in materia di NOx posti dalla normativa UE Euro 6 D-TEMP, con valori che si aggirano intorno agli 0,04810 g/km (per la versione manuale 6 rapporti) e 0,01710 g/km (per la versione automatica 8 rapporti). In linea anche le emissioni di CO2 con valori che non superano i 110 g/km.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FORMULE E OFFERTE

La nuova 208 non si compra ma si guida

La Peugeot 208 (già ordinabile) che arriverà nelle concessionarie italiane a fine ottobre tutta nuova nel design esterno e degli interni, nella tecnologia e nell'offerta di motorizzazioni (benzina, diesel, o 100% elettrica), è rivoluzionaria anche nella modalità in cui viene offerta sul mercato.

La city-car del Leone è proposta infatti con un approccio innovativo che focalizza l'attenzione sul concetto di utilizzo e non di possesso. Proprio per questo, nuova 208 sostituisce il tradizionale listino prezzi con due prodotti che permettono al cliente di scegliere la migliore soluzione: i-Move (offerta finanziaria con canone con servizi esclusi) e Free 2 Move People (noleggato a privati comprensivo di pacchetto completo di manutenzione ordinaria e straordinaria e di servizi assicurativi come assicurazione RCA e polizza furto e incendio). Nel primo caso la 208 Allure Puretech 100 S&S, cuore della gamma, potrà essere guidata con un costo di utilizzo mensile di 169 euro, nel secondo di 279 euro, per 36 mesi/45.000 km a fronte di un anticipo di 3.500 euro.

In questo spirito per il lancio commerciale della nuova 208, e per facilitare anche chi pensa alla versione elettrica, Peugeot ha ideato una soluzione di noleggio che permette di aggirare l'handicap dell'elevato costo iniziale delle auto a batteria. In pratica si può ottenere la vettura per 48 mesi (o 60.000 chilometri) versando un canone iniziale, uguale per tutte le motorizzazioni, mentre il valore della rata mensile è stato stabilito in modo che, sommando il costo presunto dei "rifornimenti" necessari, la spesa totale media per la 208 elettrica sia comunque omogenea a quella per le altre alimentazioni e vicina ai 400 euro al mese. (A.C.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INTERVISTA A GAETANO THOREL, DIRETTORE GENERALE DELLA FILIALE ITALIANA

«Risultati record ed elettrificazione pianificata: PSA accelera»

In un mercato dell'auto che nei primi mesi dell'anno ha perso immatricolazioni (-3,52% il dato globale nazionale rispetto allo stesso periodo del 2018), il gruppo PSA, composto da Peugeot, Citroën, Ds e Opel, ha chiuso il primo semestre 2019 con risultati sopra le attese. «L'Italia è il Paese europeo in cui il gruppo PSA cresce di più», ricorda con soddisfazione Gaetano Thorel, direttore generale del Gruppo, che ha incontrato 700 persone tra concessionari e collaboratori a Milano per fare il punto sui risultati ottenuti. PSA da gennaio a giugno di quest'anno ha aumentato i suoi clienti del 3,7%, portandoli a 176.640, «un risultato che, in

termini di quota, ci colloca ormai a poco più di 8 punti percentuali dal costruttore nazionale», spiega Thorel: «col nostro 16,3%, in Italia siamo sopra al gruppo Volkswagen, che ha il 15,5. Ma se consideriamo anche i veicoli commerciali, che stiamo vendendo bene, cresciamo del 4,2% e la nostra penetrazione arriva al 16,6%». Il colosso guidato da Carlos Tavares è una "macchina da guerra": a livello globale sono 1,9 milioni i veicoli venduti e 38,3 miliardi di euro fatturati nei primi sei mesi di quest'anno, con margini (altissimi per il settore) dell'8,7%, in crescita del 10,6% e generati per lo più dalla divisione auto (2,7 miliardi su 3,3) nel difficile mercato eu-

ropeo. «Le vetture che più hanno contribuito al successo del Gruppo nel semestre - ha spiegato Thorel - sono state la Citroën C3 (con oltre 24.000 immatricolazioni e terzo modello più venduto in Italia nel segmento B) e la gamma dei Suv di Peugeot, Opel e Ds che, grazie ad un'ampia offerta per dimensioni e prestazioni, rappresenta oltre il 43% del mix di vendite (40.840 immatricolazioni)». Stabili, con poco meno di 63.000 unità, le vendite italiane della Peugeot. Dalla quale, però, ci si aspetta tanto: «Siamo alla vigilia infatti dei lanci delle nuove 208 e 2008, modelli che condividono la piattaforma con la Opel Corsa, altra im-

portante novità in arrivo. Con vetture come queste, dovremo assolutamente fare qualcosa di grande», continua il capo di PSA Italia. «Come ho spiegato ai concessionari, l'obiettivo è di occupare il terreno perso da altri costruttori, che hanno abbandonato il segmento B». Nonostante i brillanti risultati, il Gruppo PSA pensa già al futuro: da qui al 2020 ben 15 saranno i modelli prodotti con motori elettrici o ibridi. In particolare 8 saranno con motorizzazione hybrid plug in e 7 versioni completamente elettrificate. «Entro il 2025 - ha spiegato Thorel - tutte le vetture del Gruppo avranno una versione elettrificata. L'accordo raggiunto con Enel X ci permetterà di offrire

tre diversi "pacchetti" a seconda delle esigenze del cliente: si va dall'installazione chiavi in mano della colonnina di ricarica nel box di casa o del posto di lavoro alla possibilità di poter utilizzare in alternativa in alcuni periodi vetture con motore termico per percorrere lunghe distanze». Proprio in questi giorni uno studio degli analisti di Evercore ISI ha sottolineato come Groupe PSA sia «tra i costruttori europei meglio attrezzati per la transizione energetica verso l'elettrificazione, con uno dei minori tassi di emissioni di carbonio nella propria gamma di autoveicoli».

Alberto Caprotti

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Gaetano Thorel

La nostra idea di futuro: «Wallbox installata a domicilio e auto con motore termico in sostituzione per le lunghe distanze»